

168飞艇计划全天预测永久免费

EMCm7DuGMf9IBRLV

168飞艇计划全天预测永久免费遇见小面，冲击“中式面馆第一股”

来源 | 伯虎财经 (bohuFN)

作者 | 林恩

2014年，遇见小面第一家门店在广州体育东横街正式开业。时隔十年，4月15日，遇见小面向港交所提交上市申请书，冲击“中式面馆第一股”。

招股说明书显示，遇见小面2024年已有380家门店，去年营收11.54亿元。当下的遇见小面在行业中究竟处于怎样的位置？未来发展前景如何？

01 将科学与标准，践行到一碗面中

遇见小面的创始团队宋奇、苏旭翔、罗燕灵，三人均来自华南理工大学。

2010年硕士毕业后，宋奇在某科技公司工作一年后离职，后来进入香港麦当劳营业部做了一年多管理培训生。据宋奇分享，当他在麦当劳炸下第一筐薯条时，就有以后创立品牌，甚至挑战麦当劳的想法。

2011年，宋奇回到广州加入百胜的开发部，主要负责旗下肯德基、必胜客的新店选址工作。

2012年，宋奇开始了他的餐饮创业之路。起初，他开过粤式餐厅、东北菜馆、东北饺子馆，但发展不尽人意。2014年，宋奇与苏旭翔、罗燕灵创立“遇见小面”，正式进军重庆小面赛道。

招股书中提到，“在创始团队，尤其是于国际快餐企业拥有工作经验的创始人宋先生的领导下，我们开发了一套高度标准化、高效体系化及先进数智化的业务模式，作为我们成功的基石，将中式面馆的传统魅力与现代化餐饮管理完美融合。”

据上游新闻报道，遇见小面自成立之日起就采取了系统化、标准化的经营思路。比如，“油六成热”“盐适量”这样的要求，一定要转化为精确的操作标准。这群“理工科”出身的创始人用“科学+极致”的态度还原“重庆味道”，甚至把实验室里的电子秤、量杯、油温计、盐度计等设备搬进了厨房，以确认每一种调料的详细参数。

招股书显示，遇见小面是以重庆小面系列为主打的中式餐饮连锁品牌，产品已覆盖面条、米饭、小吃和饮料等产品，覆盖各种辣与不辣的菜品。目前，每家餐厅通常提供30-40SKU，包含特色小面、小锅冒菜、抄手系列、米饭、撸串等不同品类。

据弗若斯特沙利文资料，2022年-2024年，遇见小面的重庆小面、豌杂面和酸辣粉线下销售量在所有中国连锁餐厅中排名第一。

整体业绩上，遇见小面过去三年均实现正向增长。2022年-2024年，遇见小面分别实现收入4.18亿元、8.01亿元、11.54亿元，同期，净利润分别为-3597.3万元、4591.4万元、6070.0万元。

招股书中提到，2022年-2023年，遇见小面餐厅的订单平均消费额分别为36.1元、34元、32元。订单平均消费额逐年下降，主要由于遇见小面“主动降低菜品价格及为顾客提供更物美价廉的用餐体验”。

截至2025年4月5日，遇见小面在内地22个城市拥有374家门店，加上中国香港的6家，共计380家。此外，还有64家新餐厅在积极筹备中，未来三年计划新增至少440家门店。

据弗若斯特沙利文资料，就2024年总商品交易额，遇见小面为中国第一大川渝风味面馆经营者及第四大中式面馆经营者。

02 遇见小面，共存的风险与利好

当下，遇见小面面临的一些风险，同时也是机会。以市场高度分散风险和遇见小面的地域集中风险为例。

国内中式面馆的市场高度分散，2024年前五大品牌合计占据了2.9%的市场份额。

根据遇见小面招股书的描述，排名第一的A公司，成立于2012年，总部位于江苏，专注于提供中式面食，可能是和府捞面，其2024年市场份额为0.9%。

排名第二的B公司，成立于1987年，总部设在北京，专营中式牛肉面，可能是李先生牛肉面，市场份额为0.7%。

排名第三的是C公司，成立于2014年，总部位于深圳，专营西北面食，可能是老碗会，市场份额为0.5%。

排名第五的D公司，成立于2019年，总部位于上海，专营兰州式牛肉面，可能是马记永，其市场份额为0.4%。

遇见小面则位列第四，市场份额为0.5%。

市场高度分散，这意味着竞争也相对激烈。尤其是，遇见小面与和府捞面的差距较大，与老碗会、马记永等品牌的交易规模 and 市场份额较为接近。但另一方面，高度分散的市场格局也预示着市场存在巨大的整合潜力。

此外，遇见小面的门店分布存在一定的地域集中风险。380家门店中，广东省内就有250家，占比约为65.8%。其中广州的门店数为117家，占比达到30.8%。

但与此同时，弗若斯特沙利文资料显示，基于中国城市化进程的推进、可支配收入的增长及外出的就餐消费者比例的增加，中国中式面馆市场预期将进一步加速增长，到2029年总商品交易额将达到人民币5100亿元，2025年-2029年的年复合增长率为10.9%。

凭借遇见小面的市场洞察力及强大的规模化能力，未来其有望在中式面馆市场中取得进一步有力发展。其他市场的品牌留白，也不失为其开拓的机会。

招股书中提到，下沉低线市场开店、探索海外市场开店、加大特许经营模式开店，是遇见小面未来的发展的“三驾马车”。

2024年5月，遇见小面在香港开出首店，截至2025年5月，已在香港开出6家门店，这为遇见小面海外发展奠定了一定基础。

资深餐饮连锁专家文志宏指出，连锁面馆品牌若想突围，就需要在产品标准化、运营管理和供应链等方面有更高要求。就遇见小面而言，无论是单店规模还是整体连锁规模都不算大，从其品类特性分析，遇见小面更适合以小店经营模式发展，品牌未来仍具较大成长空间。

参考资料：

- 1、经济观察网：年入11.5亿仍加速狂奔，百胜前员工带遇见小面冲刺IPO，债务压力陡增
- 2、界面新闻：餐饮寒冬中，赴港上市的遇见小面难再激进扩张
- 3、上游新闻：主打重庆小面的遇见小面冲击“中式面馆第一股”，创始团队曾来渝学艺
- 4、参考消息：遇见小面出海启航：400店只是起点，“全球遇见”正在进行时

文章封面首图及配图，版权归版权所有人所有。若版权者认为其作品不宜供大家浏览或不应无偿使用，请及时联系我们，本平台将立即更正。

澳洲幸运10开奖结果官方直播

澳洲10公式图

168网澳洲幸运5开奖预测

中国体育彩票内部资料网

澳洲幸运5全国开奖官网

飞艇完美7码倍投方法

如何看澳洲幸运十走势

澳洲幸运5开奖官网开奖

飞艇6码稳定公式图

澳洲幸运五5码计划网

飞艇6码稳定公式图

推荐澳洲幸运10平台

新澳门彩网站APP

幸运168飞艇官网开

澳洲幸运10是不是可以控制的官网直达5.进入...

飞艇精准计划全天免费助力器

168澳洲幸运5开奖历史记录

腾讯分分彩全天人工大全

幸运飞艇开奖记录